Mises Daily

La verdad sobre la ley «antimonopolio» de Sherman

Tags: Monopoly and Competition, Political Theory, Big Government, Legal System

03/11/2021 • Mises Daily • Thomas J. DiLorenzo

[Este artículo apareció originalmente en el Austrian Economics Newsletter, verano de 1991, pp. 1-6. También puede leer lo en PDF].

Hoy en día la regulación se reconoce generalmente como un mecanismo por el cual los intereses especiales presionan al gobierno para crear barreras de entrada u otros privilegios especiales. La investigación ha demostrado, por ejemplo, que la Junta de Aeronáutica Civil cartelizó la industria de las aerolíneas, la Comisión de Comercio Interestatal ayudó a monopolizar las industrias del ferrocarril y del transporte por carretera, la Corporación Federal de Seguros de Depósitos limitó fuertemente la entrada en el negocio bancario, y las licencias ocupacionales crearon barreras de entrada en cientos de ocupaciones. Gran parte de la historia de la regulación es una crónica de los privilegios de los monopolios conseguidos a través de los auspicios del Estado, como señaló Adam Smith hace más de 200 años en La riqueza de las naciones .

Curiosamente, la regulación antimonopolio sigue considerándose la respuesta benévola del gobierno a los «fallos» e «imperfecciones» del mercado. Incluso los economistas que suelen ser escépticos con respecto a las regulaciones promulgadas en nombre del interés público parecen perder la perspectiva cuando se trata de la defensa de la competencia. George Stigler, por ejemplo, ha declarado: «Hasta donde yo sé, [la Ley Sherman] es una ley de interés público... en el mismo sentido en el que creo que la propiedad privada, el cumplimiento de los contratos y la supresión del crimen son fenómenos de interés público.... Me gusta la Ley Sherman». [Citado en Thomas Hazlett, «Interview with George Stigler», Reason, enero de 1984: 46).

Una encuesta realizada en 1984 entre economistas profesionales reveló que el 83% de los encuestados creía que «las leyes antimonopolio deberían utilizarse enérgicamente para reducir el poder de los monopolios desde su nivel actual». [Bruno Frey, et al, «Consensus and Dissension Among Economists», American Economic Review (mayo de 1984): 986-84]. Su opinión está muy extendida a pesar del conocimiento común entre los estudiosos de la defensa de la competencia de que en la práctica las leyes antimonopolio restringen la producción y el crecimiento de la productividad han contribuido a deteriorar la posición competitiva de la industria estadounidense, y se utilizan habitualmente para subvertir la competencia.

¿Por qué, entonces, las leyes antimonopolio siguen contando con un apoyo tan poderoso entre los economistas y los juristas cuando los fallos generalizados son tan conocidos? Hay varias explicaciones posibles. Los consultores y peritos en materia de defensa de la competencia suelen ganar mucho dinero, por lo que el interés nanciero puede impedir que se critique la defensa de la competencia. Muchos economistas tampoco pueden expresar opiniones informadas sobre la defensa de la competencia. Si no es su área de especialización, es posible que no se hayan mantenido al día con la investigación de los últimos 30 años, o la excesiva concentración en modelos matemáticos puede haber dejado a algunos economistas algo alejados de la realidad económica. Por último, existe la creencia generalizada de que hubo una «edad de oro de la defensa de la competencia» durante la cual el público estaba protegido de los monopolistas rapaces por funcionarios públicos benévolos. Según esta perspectiva, aunque se han cometido errores, unos reguladores más informados y con espíritu público pueden reformar con éxito la defensa de la competencia. Una vez reformada, la política antimonopolio puede cumplir su propósito original y defender la competencia y la libre empresa.

Desgraciadamente, la Ley Sherman nunca pretendió proteger la competencia. Fue una ley descaradamente proteccionista diseñada para proteger a las empresas más pequeñas y menos e cientes de sus competidores más grandes. Nunca hubo una edad de oro del antimonopolio. El relato estándar de los orígenes del antimonopolio es un mito.

La política de los grupos de interés y la Ley Sherman

A nales de la década de 1880, el cambio económico generalizado dio lugar a innumerables peticiones de agricultores relativamente pequeños -pero políticamente activos- que buscaban protección frente a competidores corporativos más grandes. El historiador Sanford Gordon ofreció un ejemplo: «Quizás la reacción más violenta [contra las combinaciones industriales] de cualquier grupo de interés especial provino de los agricultores.... Señalaron a la empresa de embolsado de yute y a la supuesta empresa de cordelería, y enviaron peticiones tanto a sus legisladores estatales como al Congreso exigiendo algún tipo de alivio. Se sugirió que el algodón era un buen sustituto del yute para cubrir sus pacas de algodón. En Georgia, Mississippi y Tennessee, las alianzas [de agricultores] aprobaron resoluciones en las que se condenaba el deicomiso de embolsado de yute y se recomendaba el uso de telas de algodón. Sanford Gordon, «Attitude Toward the Trusts Prior to the Sherman Act», Southern Economic Journal (julio de 1963): 158.]

Los granjeros del sur estaban molestos porque los consumidores preferían cada vez más el yute a la tela de algodón que ellos producían, y buscaban una legislación antimonopolio que disolviera su competencia. Este comportamiento de intereses especiales era característico del lobby agrícola. Durante el 51º Congreso, Gordon señala que «se registraron 64 peticiones y memoriales en el Registro del Congreso, todos ellos pidiendo que se actuara contra las combinaciones. Estas peticiones procedían

casi exclusivamente de grupos agrícolas.... La mayor vehemencia fue expresada por los representantes del Medio Oeste». (p. 162)

Los agricultores se quejaron a sus representantes nacionales de que los productos que compraban al trust eran cada vez más caros en relación con los precios de los productos agrícolas, pero los hechos no apoyan esta a rmación. Entre 1865 y 1900, los precios de los productos agrícolas disminuyeron, pero a un ritmo más lento que el nivel general de precios. Esto produjo ganancias de ingresos reales para los agricultores. Además, el rápido aumento de la calidad de los productos manufacturados mejoró aún más el nivel de vida de los agricultores. La volatilidad de los precios agrícolas hizo que los agricultores fueran políticamente activos.

Muchos otros grupos se unieron a la coalición antimonopolio: organizaciones de pequeñas empresas, académicos (aunque no economistas) y periodistas. Argumentaban que los «monopolios gigantes» estaban creando una «peligrosa concentración de riqueza» entre los capitalistas de la época. Aunque la conspicua riqueza de empresarios como Rockefeller, Vanderbilt, Mellon y Morgan alimentó esta acusación, no parece ser cierta. De hecho, los historiadores económicos han llegado a la conclusión de que, entre 1840 y 1900, la división de la renta nacional entre el trabajo y los propietarios (proveedores de capital y recursos naturales) se mantuvo en una proporción de 70 a 30.» [R. Gray y J. Peterson, Economic Development in the United States (Nueva York: Irwin, 1965)]. Durante el mismo periodo de tiempo, tanto el capital como los recursos naturales desarrollados aumentaron más rápido que la mano de obra. Esto signi ca que los ingresos laborales por unidad de trabajo aumentaron en comparación con los bene cios e intereses por unidad de entrada de propiedad.

Aunque en conjunto no hubo una redistribución signi cativa de la riqueza del trabajo a los propietarios de capital, los mercados competitivos siempre alteran la distribución de la renta de una forma que no gusta a algunos. No hubo una «peligrosa concentración de la riqueza», pero muchos partidarios de la legislación antimonopolio se dieron cuenta de que sus propios ingresos habían disminuido (o no habían aumentado lo su cientemente rápido). El impulso a la legislación antimonopolio fue un intento de utilizar los poderes del gobierno para mejorar su situación económica.

Las condiciones económicas estaban cambiando rápidamente en la última parte del siglo XIX. La expansión del ferrocarril y de la navegación interior redujo en gran medida el coste del transporte. Los avances tecnológicos condujeron a la producción a gran escala (y de menor coste) de acero, cemento y otros bienes. La tecnología de las comunicaciones se expandió rápidamente, especialmente el uso del telégrafo. Y los mercados de capitales se volvieron más so sticados. Estados Unidos también experimentó una rápida transición de una sociedad predominantemente agraria a una industrial. En 1810, la proporción entre el trabajo agrícola y el no agrícola era de aproximadamente 4,0. Esta proporción se redujo a 1,6 en 1840, y en 1880 la mano de obra se dividía casi por igual entre las

actividades agrícolas y las no agrícolas. Mientras tanto, los individuos y los grupos que se sentían incómodos con los cambios rápidos eran cada vez más adeptos a utilizar los poderes reguladores del Estado. En este ambiente cada vez más mercantilista, se aprobó la Ley Sherman en 1890.

¿Eran los deicomisos monopólicos?

Al introducir la legislación federal «antimonopolio», el senador Sherman y sus aliados en el Congreso alegaron que las combinaciones o trusts tendían a restringir la producción y, por tanto, a hacer subir los precios. Si las a rmaciones de Sherman fueran ciertas, habría que demostrar que las industrias supuestamente monopolizadas por los trusts habían restringido la producción. Por el contrario, si el movimiento de los trusts formara parte del proceso evolutivo de los mercados competitivos en respuesta al cambio tecnológico, cabría esperar una expansión del comercio o de la producción. De hecho, no hay pruebas de que los trusts en la década de 1880 restringieran la producción o aumentaran arti cialmente los precios.

El Registro del Congreso del 51º Congreso proporciona una lista de industrias que supuestamente estaban siendo monopolizadas por los trusts. Las industrias de las que se dispone de datos son la sal, el petróleo, el zinc, el acero, el carbón bituminoso, los raíles de acero, el azúcar, el plomo, el licor, el cordel, las tuercas y arandelas de hierro, el yute, el aceite de ricino, el aceite de semillas de algodón, el cuero, el aceite de linaza y las cerillas. Los datos disponibles son incompletos, pero en todas las 17 industrias, excepto en dos, la producción aumentó, no sólo de 1880 a 1890, sino también hasta el cambio de siglo. El siguiente análisis se basa en Thomas J. DiLorenzo, «The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective», International Review of Law and Economics (junio de 1985)]. Las cerillas y el aceite de ricino, las únicas excepciones a la regla general, difícilmente parecen ser artículos que causarían un furor nacional, incluso si estuvieran monopolizados.

Por regla general, la producción en estas industrias creció más rápidamente que el PNB durante los 10 años anteriores a la Ley Sherman. En las nueve industrias para las que se dispone de datos de producción nominal, la producción aumentó por término medio un 62%; el PNB nominal aumentó un 16% durante el mismo periodo. Varias de las industrias aumentaron su producción en más de 10 veces el aumento del PNB nominal. Entre las industrias de mayor crecimiento se encuentran el aceite de algodón (151%), los artículos de cuero (133%), las cuerdas y cordeles (166%) y el yute (57%).

El PNB real aumentó aproximadamente un 24% entre 1880 y 1890. Mientras tanto, las industrias supuestamente monopolizadas para las que se dispone de una medida de la producción real crecieron una media del 175%. Las industrias que más rápidamente se expandieron en términos reales fueron el acero (258%), el zinc (156%), el carbón (153%), los raíles de acero (142%), el petróleo (79%) y el azúcar (75%).

Esta tendencia se mantuvo entre 1890 y 1900, ya que la producción creció en todas las industrias menos en una de las que tenemos datos (el aceite de ricino fue la excepción). (El aceite de ricino fue la excepción.) En promedio, las industrias supuestamente monopolizadas continuaron creciendo más rápido que el resto de la economía. Las industrias de las que se dispone de datos nominales aumentaron la producción en un 99%, mientras que el PNB nominal aumentó en un 43%. Las industrias de las que disponemos de datos aumentaron la producción real en un 76%, mientras que el PNB real aumentó en un 46% entre 1890 y 1900.

Al igual que con las medidas de la producción, no se dispone de todos los datos pertinentes sobre los precios, pero la información de que se dispone indica que la caída de los precios acompañó a la rápida expansión de la producción en las industrias «monopolizadas». Además, aunque el índice de precios al consumo cayó un 7 por ciento de 1880 a 1890, los precios en muchas de las industrias sospechosas estaban cayendo incluso más rápido.

El precio medio de los raíles de acero, por ejemplo, cayó un 53%, pasando de 68 dólares por tonelada en 1880 a 32 dólares por tonelada en 1890. El precio del azúcar re nado cayó de 9 centavos por libra en 1880, a 7 centavos en 1890, a 4,5 centavos en 1900. El precio del plomo bajó un 12%, de 5,04 dólares por libra en 1880 a 4,41 en 1890. El precio del zinc bajó un 20 por ciento, de 5,51 a 4,40 dólares por libra de 1880 a 1890.

Los deicomisos del azúcar y del petróleo fueron los más atacados, pero hay pruebas de que estos deicomisos realmente redujeron los precios de lo que habrían sido de otra manera. El Congreso lo reconoció claramente. Durante los debates de la Cámara de Representantes sobre la Ley Sherman, el congresista William Mason declaró: «Los trusts han abaratado los productos, han reducido los precios; pero si el precio del petróleo, por ejemplo, se redujera a un centavo por barril, no se corregiría el mal hecho al pueblo de este país por los "trusts" que han destruido la competencia legítima y han expulsado a los hombres honestos de las empresas comerciales legítimas». [Registro del Congreso, 51º Congreso, Cámara, 1ª Sesión (20 de junio de 1890), p. 4100]. El senador Edwards, que desempeñó un papel clave en el debate, añadió: «Aunque por el momento el trust del azúcar tal vez haya reducido el precio del azúcar, y el trust del petróleo ciertamente ha reducido el precio del petróleo inmensamente, eso no altera el error del principio de cualquier trust». [Ibid., p. 2558.] Tal vez sería más exacto describir la Ley Sherman como una ley contra el recorte de precios.

Un último argumento podría ser que los trusts practicaban precios predatorios, es decir, que jaban precios por debajo de sus costes para expulsar a los competidores. Pero en más de un siglo de búsqueda de un monopolio probado en el mundo real creado por precios predatorios, todavía no se ha encontrado un ejemplo. Además, los precios cobrados por los trusts del siglo XIX siguieron bajando

durante más de una década. ¿Qué empresario racional seguiría poniendo precios por debajo del coste durante más de diez años?

En resumen, los trusts del siglo XIX no fueron culpables de la acusación que les hizo el senador Sherman. No hay pruebas consistentes de que restringieran la producción para subir los precios.

Gobierno: la verdadera fuente del monopolio

Parece que una de las funciones de la Ley Sherman era desviar la atención del público de una fuente más segura de monopolio: el gobierno. A nales del siglo XIX, los aranceles eran una de las principales fuentes de restricción del comercio, pero la Ley Sherman no preveía atacar los aranceles ni ninguna otra barrera creada por el gobierno para la entrada de la competencia. De hecho, existen pruebas de que una de las principales funciones políticas de la Ley Sherman era servir de cortina de humo tras la cual los políticos podían conceder protección arancelaria a sus electores de las grandes empresas, al tiempo que aseguraban al público que se estaba haciendo algo con el problema de los monopolios.

En una declaración particularmente reveladora durante los debates sobre la ley antimonopolio, el senador Sherman atacó a los trusts sobre la base de que «subvertían el sistema arancelario; socavaban la política del gobierno de proteger... a las industrias estadounidenses mediante la imposición de aranceles a los bienes importados». (Página 4100). Esta es ciertamente una declaración extraña del autor de la «Carta Magna de la libre empresa». Pero el aumento de la producción y la reducción de los precios en estas industrias cada vez más e cientes aparentemente disiparon los bene cios del monopolio generados previamente por los aranceles. Esto iba en contra de los objetivos de las industrias protegidas y de sus defensores legislativos, incluido el senador Sherman.

Aún más condenable es el hecho de que sólo tres meses después de la aprobación de la Ley Sherman, el senador Sherman, como presidente del Comité de Finanzas del Senado, patrocinó la legislación conocida popularmente como «Proyecto de Ley de Aranceles de los Contribuyentes de Campaña», que elevó fuertemente las tasas arancelarias. El 1 de octubre de 1890, el New York Times informó: «El Proyecto de Ley de Aranceles de los Contribuyentes de la Campaña va ahora al presidente para su rma, que será rápidamente colocada, y los fabricantes favorecidos, muchos de los cuales ... propusieron e hicieron las tasas [arancelarias] que afectan a sus productos, comenzarán a disfrutar de los bene cios de esta legislación.»

El New York Times informó además que «el discurso del Sr. Sherman del lunes [29 de septiembre de 1890] no debe pasarse por alto, ya que fue uno de confesión». Aparentemente, el senador Sherman retiró su discurso del Registro del Congreso para «revisarlo», pero un reportero obtuvo una copia sin resumir del original. El New York Times informó: «Dirigimos la atención a aquellos pasajes [del discurso de Sherman] relacionados con las combinaciones de fabricantes protegidos diseñadas para sacar el

máximo provecho de los altos derechos arancelarios exigiendo a los consumidores precios jados por acuerdo después de que la competencia haya sido suprimida.... El Sr. Sherman cerró su discurso con algunas palabras de advertencia y consejo a los bene ciarios del nuevo arancel. Fue lo su cientemente serio en su forma de hablar como para indicar que no está en absoluto con ado en el resultado de la ley. Dijo que el gran obstáculo para el éxito del proyecto de ley era si los fabricantes de este país permitirían o no la libre competencia en el mercado estadounidense. El peligro era que los bene ciarios del proyecto de ley se combinaran y engañaran al pueblo para que no se bene ciara de la ley. Ahora se les ha dado una protección razonable y amplia, y si resisten la tentación de las grandes agrupaciones de capital de combinarse y adelantar los precios, podrían esperar una temporada de gran prosperidad.... El senador concluyó diciendo que esperaba que los fabricantes abrieran las puertas a la competencia leal y dieran sus bene cios al pueblo .... Esperaba que los fabricantes se pusieran de acuerdo para competir entre sí y se negaran a aceptar los altos precios que se obtienen con tanta facilidad».

Era absurdo, por supuesto, que el senador Sherman dijera que un arancel protector ayudaría realmente a los consumidores si sólo se pudiera con ar en que los fabricantes se abstuvieran de subir los precios. Todo el propósito de la protección arancelaria es permitir que los fabricantes nacionales suban los precios, o al menos evitar que los reduzcan. Esta hipocresía llevó al New York Times a retirar su apoyo a la legislación antimonopolio. El Times concluyó: «Esa llamada ley antimonopolio se aprobó para engañar al pueblo y despejar el camino para la promulgación de esta... ley relativa al arancel. Se proyectó para que los órganos del partido pudieran decir a los opositores de la extorsión arancelaria y de las combinaciones protegidas: "¡He aquí! Hemos atacado a los Trusts. El partido republicano es el enemigo de todos esos anillos". Y ahora su autor sólo puede "esperar" que los anillos se disuelvan por sí mismos». Así, la Ley Sherman parece haber sido aprobada para ayudar a desviar la atención del público del proceso de monopolización a través de la protección arancelaria.

La Ley Sherman ganó los votos de los legisladores y las contribuciones a las campañas de los agricultores y pequeños empresarios que pensaban que la regulación antimonopolio les protegería de sus competidores más e cientes, y el proyecto de ley de aranceles fue apoyado por todos los fabricantes estadounidenses, tanto grandes como pequeños. En un sentido político, pues, la Ley Sherman fue muy e ciente. El propio Congreso parece haber sido uno de los principales grupos de intereses especiales que se bene ciaron de la legislación antimonopolio.

Los economistas y la aparición de la defensa de la competencia

Aunque la mayoría de los economistas de hoy en día están a favor de una regulación antimonopolio más estricta, desde la década de 1880 hasta la de 1920 la profesión económica expresó una oposición casi unánime al antimonopolio. Cuando Sanford Gordon estudió las revistas profesionales de ciencias sociales y los artículos y libros escritos por economistas antes de 1890, descubrió que «una gran

mayoría de los economistas admitía que el movimiento de combinación era de esperar, que los elevados costes fijos hacían que las empresas a gran escala fueran económicas, que la competencia en estas nuevas circunstancias solía dar lugar a una competencia despiadada, que los acuerdos entre productores eran una consecuencia natural y que la estabilidad de los precios solía aportar más beneficios que perjuicios a la sociedad». Parecían rechazar la idea de que la competencia disminuyera, o no mostraban ningún temor a la disminución». [Sanford Gordon, «Attitudes Toward the Trusts», p. 158.]

George Stigler también ha señalado la desaprobación inicial de los economistas con respecto al antimonopolio: «Durante mucho tiempo, los estudiosos de la historia de la política antimonopolio se han sentido ligeramente perplejos por la frialdad con la que los economistas estadounidenses acogieron la Ley Sherman. ¿No fue el siglo XIX el periodo en el que más se ensalzaron los efectos benéficos de la competencia? ¿No debería una profesión alabar a un Congreso que intenta legislar sus supuestos de los libros de texto en la práctica?» [George Stigler, «The Economists and the Problem of Monopoly», American Economic Review (mayo de 1982): 1] Stigler ofreció tres posibles explicaciones. En primer lugar, los economistas no apreciaban la importancia de la colusión tácita. En segundo lugar, tenían demasiada confianza en otras formas de regulación como medio para hacer frente al monopolio. En tercer lugar, subestimaron los ingresos que recibirían como consultores antimonopolio.

Estas explicaciones son plausibles, pero puede haber una razón aún más importante para la transformación de las actitudes de los economistas hacia la defensa de la competencia. A finales del siglo XIX, la mayoría de los economistas consideraban la competencia como un proceso dinámico y rival, similar a la teoría de la competencia plasmada en la obra de Adam Smith y los economistas austriacos actuales. En consecuencia, tendían a considerar las fusiones como una consecuencia natural de la lucha competitiva y no como algo en lo que debiera interferir la legislación antimonopolio. [El siguiente análisis se basa en T.J. DiLorenzo y Jack C. High, «Antitrust and Competition, Historically Considered», Economic Inquiry (verano de 1988)]. Aunque algunas industrias se estaban concentrando más a finales del siglo XIX, la rivalidad seguía siendo tan fuerte como siempre, como atestiguan la rápida expansión de la producción y el descenso de los precios. Por lo tanto, los economistas de la época no vieron ninguna razón para interferir en los procesos del mercado con la regulación antimonopolio.

A partir de la década de 1920, los economistas matemáticos desarrollaron el llamado modelo de competencia perfecta, que sustituyó a la antigua teoría. Para los economistas, la competencia ya no significaba rivalidad y empresa. En su lugar, significaba la ecuación del precio y el coste marginal. Y lo que es más importante, significaba que debía haber «muchas» empresas en industrias «no concentradas». Una vez que los economistas empezaron a definir la competencia en términos de

estructura de mercado, se enamoraron cada vez más de la regulación antimonopolio como forma de obligar al mundo empresarial a ajustarse a su teoría de la competencia, ciertamente poco realista.

El economista Paul McNulty ha señalado: «Los dos conceptos [de competencia] no sólo son diferentes; son fundamentalmente incompatibles. La competencia llegó a signi car, con los economistas matemáticos, una situación hipotéticamente realizada en la que la rivalidad empresarial ... quedaba descartada por de nición». [Paul McNulty, «A Note on the History of Perfect Competition», Journal of Political Economy (agosto de 1967): 398]. F. A. Hayek ha hecho una a rmación aún más fuerte: «Lo que la teoría de la competencia perfecta discute tiene poco derecho a ser llamado competencia en absoluto y ... sus conclusiones son de poca utilidad como guías para la política». F.A. Hayek, «The Meaning of Competition», en F.A. Hayek, Individualism and Economic Order (Chicago: University of Chicago Press, 1948), p. 92.]. Además, escribió Hayek, «Si el estado de cosas asumido por la teoría de la competencia perfecta existiera alguna vez, no sólo privaría de su alcance a todas las actividades que el verbo "competir" describe, sino que las haría prácticamente imposibles.» La publicidad, la diferenciación de productos y la subcotización de precios, por ejemplo, están excluidas por de nición de un estado de competencia «perfecta» que, según Hayek, «signi ca de hecho la ausencia de todas las actividades competitivas».

Los economistas que utilizan la estructura del mercado para medir la competencia probablemente tengan una actitud favorable hacia la regulación antimonopolio. Stigler a rmó hace más de 30 años: «Uno de los supuestos de la competencia perfecta es la existencia de una Ley Sherman». [George Stigler, «Perfect Competition, Historically Contemplated», Journal of Political Economy (febrero de 1957): 1.] Para los economistas del siglo XIX, sin embargo, una ley antimonopolio era incompatible con la rivalidad y la libre empresa. El modelo de competencia perfecta y su corolario, el paradigma estructura-conducta-rendimiento de la teoría de la organización industrial, han engañado gravemente a la profesión económica, al menos en lo que respecta a la política antimonopolio.

Conclusión:

Las dos razones principales de la «paradoja de los economistas antimonopolio» son, pues, la falta de conocimientos históricos —en particular sobre los acontecimientos económicos reales de nales del siglo XIX— y la incapacidad de apreciar que la competencia se ve mejor como un procedimiento de descubrimiento dinámico, como sostiene Hayek. Los economistas que creen que hubo una «edad de oro del antimonopolio» nunca han aportado ninguna prueba de dicha edad. Como se ha demostrado en este documento, la Ley Sherman fue una herramienta utilizada para regular algunas de las industrias más competitivas de Estados Unidos, que estaban aumentando rápidamente su producción y reduciendo sus precios, para consternación de sus competidores menos e cientes (pero políticamente in uyentes). Además, la Ley Sherman se utilizó como una hoja de parra política para ocultar la verdadera causa del monopolio a nales de la década de 1880: el proteccionismo. El principal

patrocinador del proyecto de ley de aranceles de 1890, aprobado sólo tres meses después de la Ley Sherman, fue nada menos que el propio senador Sherman.

A nales del siglo XIX, la mayoría de los economistas consideraban la competencia como un proceso dinámico y rival, muy parecido a la teoría austriaca contemporánea. Una vez que la profesión económica adoptó la teoría de la competencia «perfecta» que, como ha dicho Hayek, signi ca «la ausencia de todas las actividades competitivas», también adoptó la regulación antimonopolio. Porque una vez que la competencia pasó a signi car «muchas» empresas y la equiparación del precio a los costes marginales, en lugar de la rivalidad dinámica, la mayoría de los economistas se convencieron de que las leyes antimonopolio eran necesarias para forzar los mercados en la dirección de su modelo idealizado de competencia «perfecta». En consecuencia, el antimonopolio ha sido durante más de un siglo un tremendo lastre para la competencia, haciendo que la industria estadounidense sea menos productiva y menos competitiva en los mercados mundiales. Puede que Robert Bork no exagerara cuando, en su libro La paradoja antimonopolio, señaló que si el gobierno forzara de alguna manera la economía hacia el «equilibrio competitivo», tendría aproximadamente el mismo efecto sobre la riqueza personal que varias explosiones nucleares estratégicamente situadas.

Image Source: Getty